

Meskipun perniagaan kedai runcit dikata tidak menjanjikan pendapatan lumayan, Iqbal Ismat Nordin tetap berpegang kepada pendirian lebih mengutamakan pengalaman berbanding memikirkan keuntungan semata-mata.

Oleh itu, pelajar dalam program Bachelar Sains Pembangunan Manusia dan Pengurusan itu membuka kios runcit di Kompleks Mahasiswa Universiti Putra Malaysia (UPM) dengan hasrat mendalami selok-belok dunia bisnes sebenarnya.

Bermodalkan RM5,000, beliau memulakan perniagaan menjual barangan keperluan harian pelajar pada harga lebih rendah berbanding harga pasaran.

"Kedai ini menyamai konsep kedai serbaneka kerana turut menjual makanan serta minuman, selain barangan keperluan pelajar seperti alat tulis dan buku.

Lokasi strategik

"Lokasinya cukup strategik kerana kawasan ini



Bukan hanya soal untung

Iqbal Ismat
melayan
pelanggan di
kedainya.

MEREKA KINI BOLEH MENDAPATKAN APA SAJA BARANGAN SELEPAS MENGIKUTI KULIAH TANPA PERLU TERGESA-GESA PULANG KE KOLEJ KEDIAMAN"

Iqbal Ismat Nordin

cabaran dalam realiti bidang perniagaan.

"Memulakan perniagaan pertama bukan mudah, tetapi semua akan berjalan baik jika kita bijak mengatur strategi untuk memajukannya. Paling penting, jangan meletakkan keuntungan sebagai perkara pokok semata-mata, sebaliknya pengalaman yang lebih berharga," katanya.

tumpuan pelajar yang mengikuti kuliah di sini, sekali gus memudahkan mereka membeli barangan keperluan tanpa perlu keluar dari kampus," katanya.

Berdasarkan maklum balas diperoleh, beliau berkata, ramai pelajar mengakui kewujudan kedai runcit itu di kompleks berkenaan banyak memberi kemudahan kepada mereka.

"Sebelum ini, kemudahan kedai runcit hanya ada di sekitar kolej kediaman. Namun begitu, mereka kini boleh mendapatkan apa saja barangan selepas mengikuti kuliah tanpa perlu tergesa-gesa pulang ke kolej kediaman," katanya.

Bagi memastikan barangan

yang dijual sentiasa mencukupi, Iqbal Ismat berkata, stok diambil daripada pembekal setiap minggu.

Pengalaman lebih berharga

Di samping itu, katanya, kepentingan aspek susun atur dalaman kedai juga diberi penekanan sebagai daya tarikan kepada pelanggan.

Operasi kedai itu yang dibuka dari jam 7 pagi hingga 7 malam itu turut dibantu lima rakan lain dalam pengurusan segala aspek, termasuk bekalan dan kewangan.

Beliau yang semakin teruja dengan perkembangan perniagaan itu mengakui pengalaman yang ditimba banyak membantunya mendalami



Iqbal Ismat memastikan susun atur kedainya menarik kunjungan pelajar.